

1 月例会セミナー「2024年度 JSTO活動方針のご説明」
登壇: JSTO事務局長 新津研一



インバウンドセミナー&交流会

JSTO月例会

4/18 (木) 10:00~11:00 会員限定

2024年度
JSTO活動方針のご説明

登壇 JSTO事務局長 新津研一



最終目標: 訪日ゲストのショッピング満足度向上と会員の満足度向上

- ・訪日ゲストによる消費額の拡大と地域活性化
- ・より多くの訪日ゲストをお迎えする
- ・お買い物をより楽しんでいただく
- ・会員の満足度向上

最終目標を実現するために必要な3つ

- ①訪日ゲストへの訴求力向上
 - ・高付加価値商品の発掘と展開
 - ・訪日ゲストとの接点の増加
- ②おもてなし事業者の数の増加と質の向上
 - ・地域支援の強化
 - ・協力団体と連携したノウハウの提供
- ③JSTOの存在価値向上
 - ・対外影響力の拡大
 - ・会員相互交流の場の創出
 - ・質の高い情報の共有

上記3つを達成するために必要なこと

- ・会員パワーとネットワークの活用
- ・情報の集約・整理
- ・全国各地での活動の充実
- ・会員評価の把握
- ・持続可能な運営体制の検討

JSTOの戦略目標をバランススコアカードで説明

バランススコアカード(BSC)とは?

4つの階層(財務・顧客・業務プロセス・学習と成長)に沿って戦略の立案から具体的な行動まで落とし込むことができるバランスの取れたフレームワークです。

特に2024年度の重点目標としていること

- ・小売業を中心とした新たな取り組み基盤の強化
- ・高付加価値商品の発掘と展開
- ・地域支援の強化
- ・協力団体と連携したノウハウの提供
- ・会員評価の把握
- ・持続可能な運営体制の検討

・小売業を中心とした新たな取り組み基盤の強化

日本のインバウンドは、ツーリズムのみを強化する時期から、ショッピング=小売業強化のフェーズへ。協業もそれに沿って、小売業への価値提供を強化していきたい。

・高付加価値商品の発掘と展開

モダンラグジュアリー志向にむけた施策

自分が価値を感じるもの、贅沢より経験、社会的に価値があることへ投資 20~30代

・地域支援の強化

政府も地方都市への訪日ゲストの分散に注力・補助金を採択(全国で1000件以上の補助金/地域観光新発見事業特別体験事業/持続可能なツーリズムの視点

・協力団体と連携したノウハウの提供/会員評価の把握/持続可能な運営体制の検討

JSTOのノウハウを地域やお店の活性化に役立てていただけるようにパッケージ化していきたい。また、会員のやりたいこと、アイデア、情報を基盤として活動に活かしていきたい。

3 JSTOからのお知らせ

(1)6/19(水)2024年度社員総会

会員のご担当者様宛に後日ご案内をお送りさせていただきます。

(2) スーパー・小売店ですぐに使える
インバウンド・デジタルコンテンツを無料配布中

<https://jsto.or.jp/news/info-20240401/>

(3) JSTO定例スケジュール

月例会 毎月第3木曜10時~11時

- ①JSTOメルマガ・毎月1日発行
- ②おもてなし事業者メルマガ・毎月25日発行
- ③免税メルマガ・毎月5日発行

本件に関するお問い合わせJSTO情報戦略・広報部 池田大作 d.iked@jsto.or.jp

4 次回の月例会開催予告



インバウンドセミナー&交流会

JSTO月例会

5/16 (木) 10:00~11:00 会員限定

訪日市場の最新動2024

~ベトナム・オーストラリア・中国~

登壇 JNTO/ハノイ事務所所長 吉田憲司氏 SAKURA TV代表 関川まさ氏 株式会社BRAND JAPAN 代表取締役社長 李思賢氏

申込・詳細は下記URLから

<https://jsto.or.jp/news/info-240516/>